

A decorative graphic on the left side of the slide, featuring a large green arrow pointing downwards and to the right, and a yellow arrow pointing upwards and to the right. The background of the graphic shows a person's hands typing on a laptop keyboard, a network of glowing nodes and lines, and a server room with blue lights.

Small Meeting資料

2025年6月25日

セグエグループ株式会社

証券コード：3968

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

目次

1. 会社概要
2. 今後の成長戦略
3. 2025年12月期第1四半期概況



1

会社概況

セグエグループ 会社概要



会 社 名	セグエグループ株式会社
上 場 市 場	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：3968）
所 在 地	東京都中央区新川 1 - 16 - 3 住友不動産茅場町ビル
創 業	1995年 4 月14日
設 立	2014年12月 1 日
資 本 金	5 億3,336万円
代 表 者	代表取締役社長 愛須 康之
事 業 内 容	セキュリティ・ITインフラの製品・システムに係る設計、開発、輸入販売、構築、運用、保守サービス
グ ル ー プ 会 社	7 社
従 業 員 数	709名（連結）※2024年12月末時点

セキュリティ・ITインフラのトータルソリューションを提供し お客様のビジネス基盤を支えます

セキュリティ

標的型攻撃対策、
情報漏洩対策、
脆弱性対策、
テレワークセキュリティ



ITインフラ

ネットワーク、仮想化、
クラウド、ワイヤレス

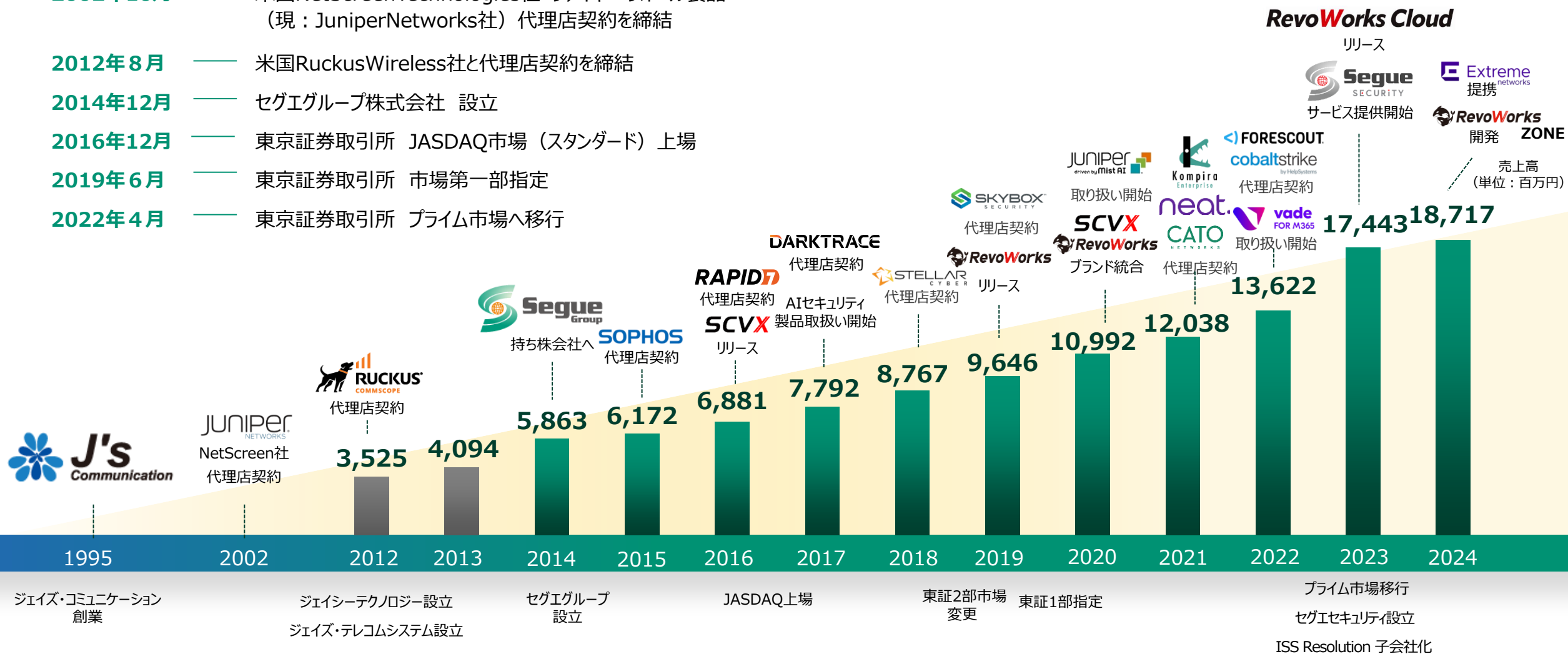
通信事業者 データセンター
サービスプロバイダ

官公庁、地方自治体
教育機関、医療機関

エンタープライズ
製造業、金融機関等

セグエグループの歩み・・・継続した成長を実現

- 1995年4月 — ジェイズ・コミュニケーション株式会社 設立（創業）
- 2002年10月 — 米国NetScreenTechnologies社 ファイヤーウォール製品（現：JuniperNetworks社）代理店契約を締結
- 2012年8月 — 米国RuckusWireless社と代理店契約を締結
- 2014年12月 — セグエグループ株式会社 設立
- 2016年12月 — 東京証券取引所 JASDAQ市場（スタンダード）上場
- 2019年6月 — 東京証券取引所 市場第一部指定
- 2022年4月 — 東京証券取引所 プライム市場へ移行





2

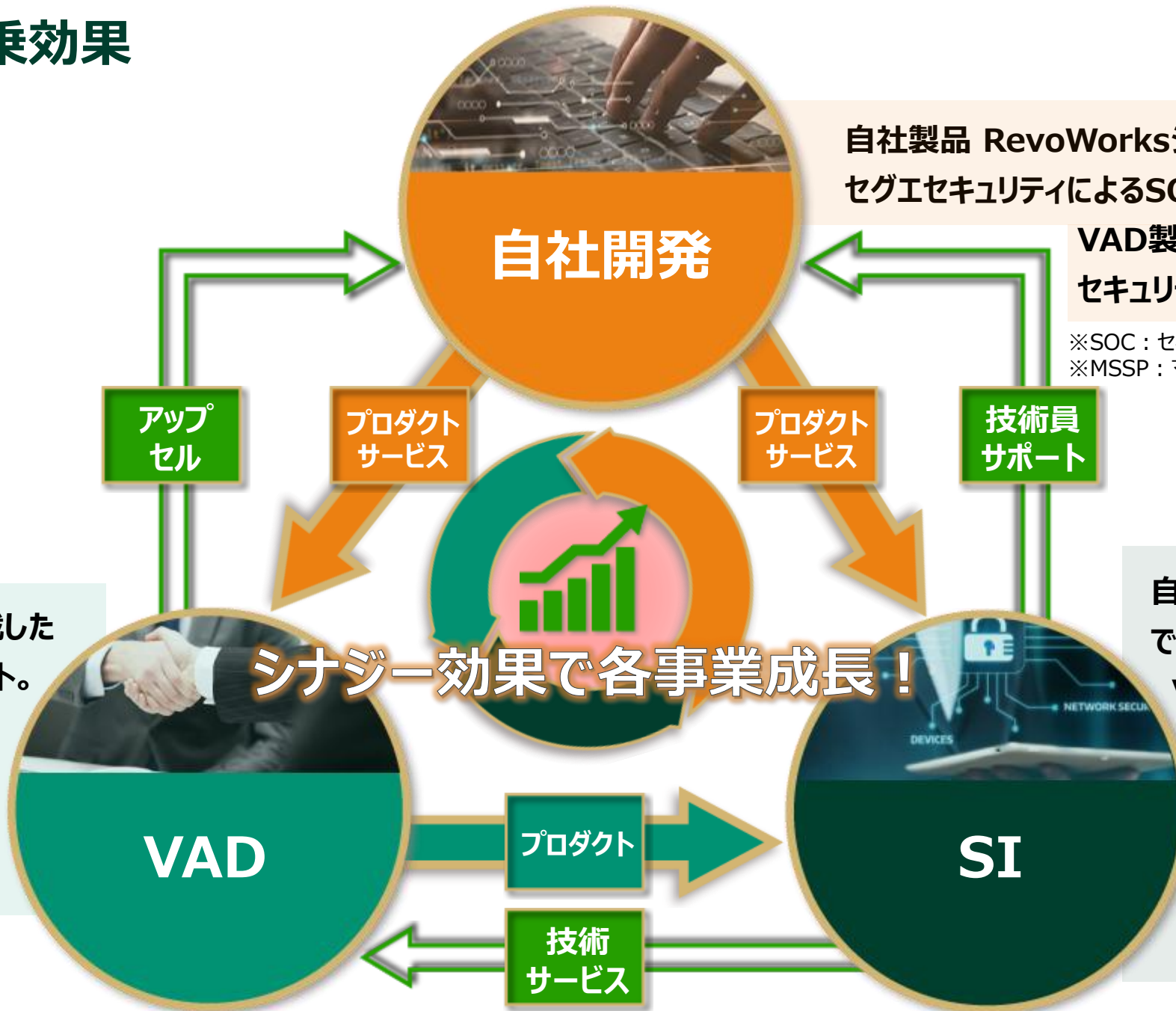
今後の成長戦略

ビジネス相乗効果



BUSINESS
SYNERGY

海外の先端技術を搭載した製品を輸入販売サポート。自社開発とVAD商材を合わせたパッケージ販売展開による差別化を実現。



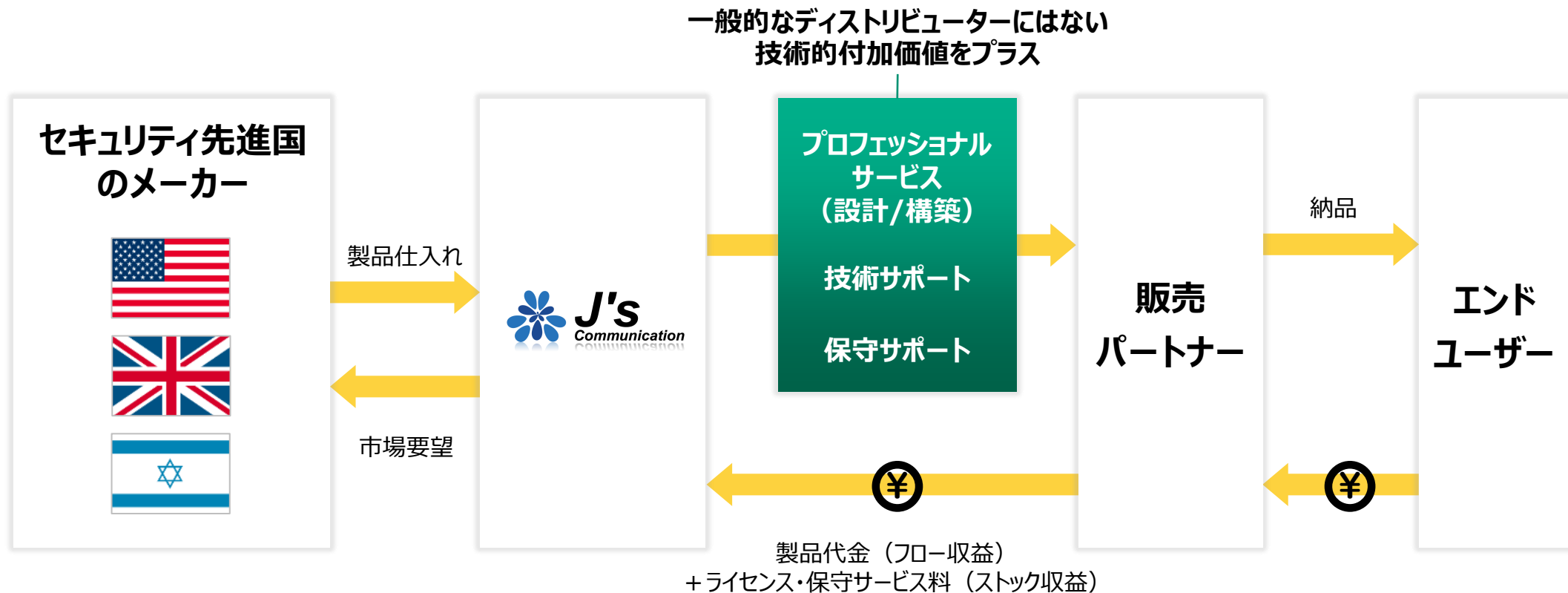
自社製品 RevoWorksシリーズの展開の他、セグエセキュリティによるSOC、MSSPサービスにより

VAD製品を差別化するためのセキュリティ運用サービス等も展開。

※SOC：セキュリティ・オペレーション・センター
※MSSP：マネージド・セキュリティ・サービス・プロバイダー

自社開発・VAD製品・SESでフッキングして顧客を開拓。VAD、自社開発の製品に限らず、お客様の要望に応じたIT製品を提案、各種サービスと共に提供。DX開発案件も展開していく。

VAD（Value Added Distributor）：付加価値販売代理店
世界的に使用されている海外メーカーの製品・ソフトウェアを輸入し、
技術的付加価値をプラスして国内のお客様へ提供



VADビジネス：主な輸入代理店契約メーカー



- ✓ Juniper Networks (米国)
ネットワーク・セキュリティ機器
ハイエンドルーターの国内シェア2位※1



- ✓ Commscope, Inc (Ruckus Networks)
(米国)
無線LANソリューション



- ✓ Extreme Networks (米国)
無線LAN、スイッチング製品



- ✓ Darktrace (英国)
セキュリティ製品 (NDR)
全世界で9,700社以上が利用



- ✓ Rapid7 (米国)
脆弱性リスク管理
SOAR市場にて国内シェア9位※2

国内TOPパートナー戦略

日本国内の代理店の中でトップを目指し、
メーカーとの強固な信頼関係を形成

メーカーからの受賞実績例

Juniper :
Japan Partner Driven
Distributor of the Year 2024

Sophos :
Distributor of the Year
Japan 2024

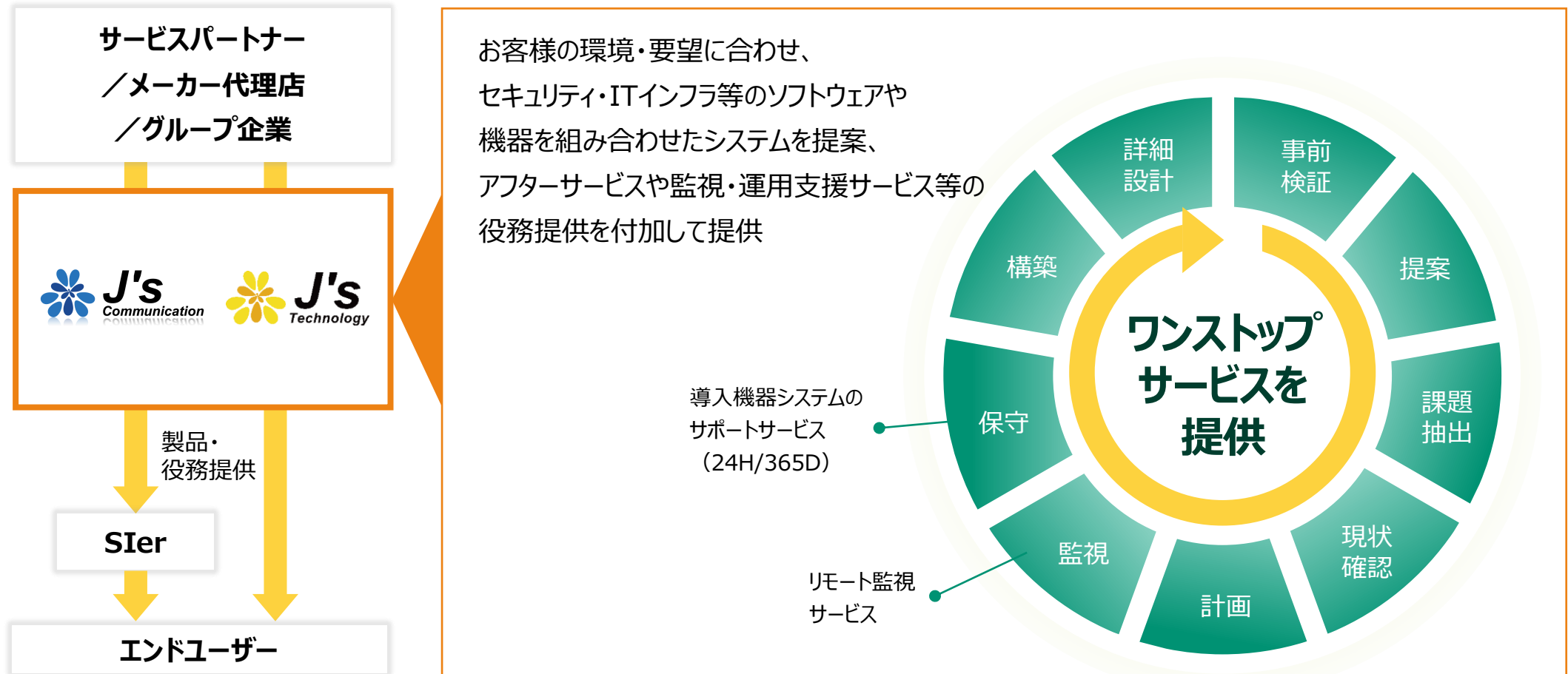
Extreme networks :
Japan Distributor award
FY24

※1 出所：富士キメラ総研「2023 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」

※2 出所：ITR「ITR Market View：エンドポイント／無害化／Web分離／CASB／CNAPP／SOAR／ZTNA市場2023」

ワンストップのシステムインテグレーション（SI）ビジネス

セキュリティやITインフラでお客様が抱える課題に対し、最適なシステムを提案し、導入、運用サポートまでワンストップのソリューションを提供



高付加価値の自社開発ビジネス（プロダクト＆サービス）

培った技術を駆使し、お客様の安全を支える独自のセキュリティ製品・サービスを提供

自社開発ソフトウェア

- セキュリティと業務効率を向上させ、働き方の質を高める

“RevoWorks” シリーズ

RevoWorks SCVX サーバ型仮想ブラウザ “RevoWorks SCVX”

RevoWorks Browser ローカル仮想ブラウザ “RevoWorks Browser”

RevoWorks Cloud ゼロトラストセキュリティ “RevoWorks Cloud”

RevoWorks ZONE エンタープライズブラウザ “RevoWorks ZONE”
※2025年4月発売予定

- 視覚的にわかりやすい画像や欄数表などをパスワードに用いる

“WisePoint” シリーズ

WisePoint 認証＆テレワークソリューション “WisePoint Authenticator”
認証＆シングルサインオンソリューション “WisePoint 8”

独自のセキュリティサービス



組織に存在するセキュリティリスクの評価サービスから、監視分析対策、セキュリティ診断、従業員教育、問題発生時の調査から対応までサイバーセキュリティに不可欠なソリューションをワンストップで統合的に提供

セグエグループの強み

1

テクノロジー オリエンテッド

専門性の高い海外セキュリティ製品や
ネットワーク・ITインフラ製品の技術に
加え、オープンソース、クラウド、AI技術も。
全社員の7割以上がエンジニア

 セキュリティ技術

 ITインフラ技術

 ソフトウェア

2

ストック収益基盤を築くことが できるビジネスモデル

VADを中心にパートナー・顧客と培ったリレーションと
積み重ねたサポート契約等で安定的に収益UP

製品・システムの販売と共に
毎年契約が積み上がります

		3年目S/Wライセンス
		3年目保守
	2年目S/Wライセンス	2年目S/Wライセンス
	2年目保守	2年目保守
初年度S/Wライセンス	初年度S/Wライセンス	初年度S/Wライセンス
初年度保守	初年度保守	初年度保守
ハードウェア	ハードウェア	ハードウェア

3

グローバルメーカーとの アライアンス



1

自社開発

インターネット分離ソリューションRevoWorks、
認証ソリューションWisePoint等、
自社開発パッケージソフトウェアの開発、販売
に注力。

自治体ではTOPクラスのシェア



自社
開発



自社
サービス

2

セキュリティVADビジネス

VADビジネスにおける
セキュリティの新商材・サービスの発掘、
新規取扱によるポートフォリオの拡充、
業界トップクラスの既存取引先・パートナー
へアップセル、
新規取引先のメーカーからの新たな
パートナー顧客への展開

- ・ セキュリティ製品の 카테고리 拡充
- ・ セキュリティ製品の組み合わせ販売
- ・ MSS、SOC等のサービス付加

3

ホワイトハッカー



高度なセキュリティ技術者による
セキュリティコンサルティングから
SOC、MSSP、フォレンジック等の
対策ソリューションの提供。
セキュリティエンジニア（ホワイトハッカー）
の採用、育成

- 政府関連機関への大型案件への取り組み（デジタルガバメント）
- 地方自治体（GIGAスクール等）案件の取り組み
- 民間エンドユーザー案件の拡大
- 自社開発（RevoWorks、セキュリティサービス）の伸長
- セキュリティ商材の伸長

中期経営計画 Segue300 業績目標

単位：百万円

	2024.12期	2025.12期	2026.12期	参考 2026.12期 M&Aチャレンジ
売上高	18,800	22,500	26,000	30,000
売上総利益	4,680	5,750	6,880	7,840
(利益率)	24.9%	25.6%	26.5%	26.1%
販売費及び 一般管理費	3,720	4,490	5,080	5,840
営業利益	960	1,260	1,800	2,000
(利益率)	5.1%	5.6%	6.9%	6.7%
経常利益	1,330	1,260	1,800	2,000
純利益※	773	701	1,050	1,178
(参考) EBITDA	1,150	1,600	2,160	2,610

※親会社株主に帰属する当期純利益

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

長期ビジョン : Segue Vision 2030

2030年 Segueグループの目指す姿

セキュリティ分野での多様な機能を提供する唯一無二の存在

トータルセキュリティソリューション事業 Total Security Solution

海外と
アライアンス

セキュリティ
プロダクトの拡充

製品
&
サービス拡充

RevoWorks
セキュリティサービス
(SOC等)

ITインフラ
×
セキュリティ

DX、生成AI開発
ITエンジニアの増強

セキュリティ
技術の増強

専門的技術集団
(数と質の向上)

さらに高度人材・技術者増員、組織力強化、資本増強 → ビジネス成長の加速

VADビジネス

自社開発
プロダクト&サービス

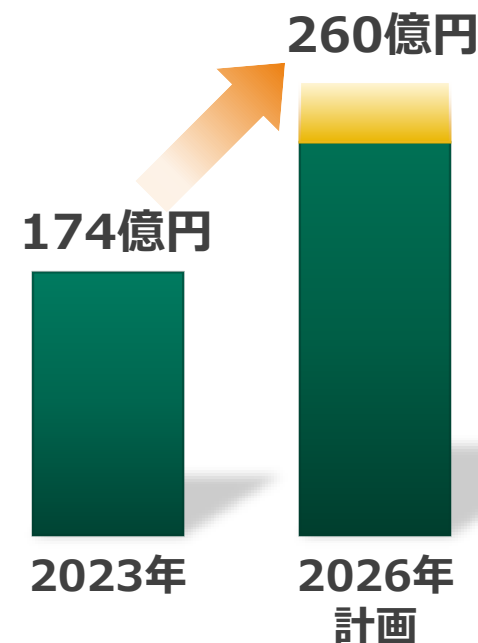
SIビジネス
インテグレーション



事業基盤

資本5.2億円 | 売上174億円 | 純資産34億円 | スtock型売上45億円
顧客・パートナー基盤、海外メーカーとのアライアンス、400名近くのIT技術者

上場来の成長率
売上高14%
営業利益20%超
をさらに加速



売上高
500億円
営業利益率
10%超



3

2025年度第 1 四半期決算概況

ハイライト：業績概況

昨年度並みの売上高を見込むも期ずれ等により売上高が微減となる
 営業利益、経常利益は売上総利益の減少と販売管理費増加により大幅減益
 受注は好調に推移し受注高・受注残高ともに過去最高！
 [受注高 対前年同期 +20.2億円、受注残高 同 +30.1億円]

売上高

47.88億円

▲3.3%

売上総利益

11.34億円

▲6.5%

営業利益

2.26億円

▲47.5%

経常利益

2.43億円

▲70.0%

業績
概要

- 売上高： 過去最高を記録した昨年に対して、期ずれの影響等により微減
- 売上総利益： 売上高の減少に伴い減益
- 営業利益： のれん償却費用等グループ会社増加に伴う販管費の増加等により減益
- 経常利益： 昨年度一過性要因として営業外収益に計上したデリバティブ解約益
約4億円の影響により大幅減益

受注の状況

民間サービス業向けの大型案件や政府関連機関向け案件等の受注が好調

受注高が60.0億円となり昨年同期比 + 20.2億円となり51%増加し過去最高値更新！

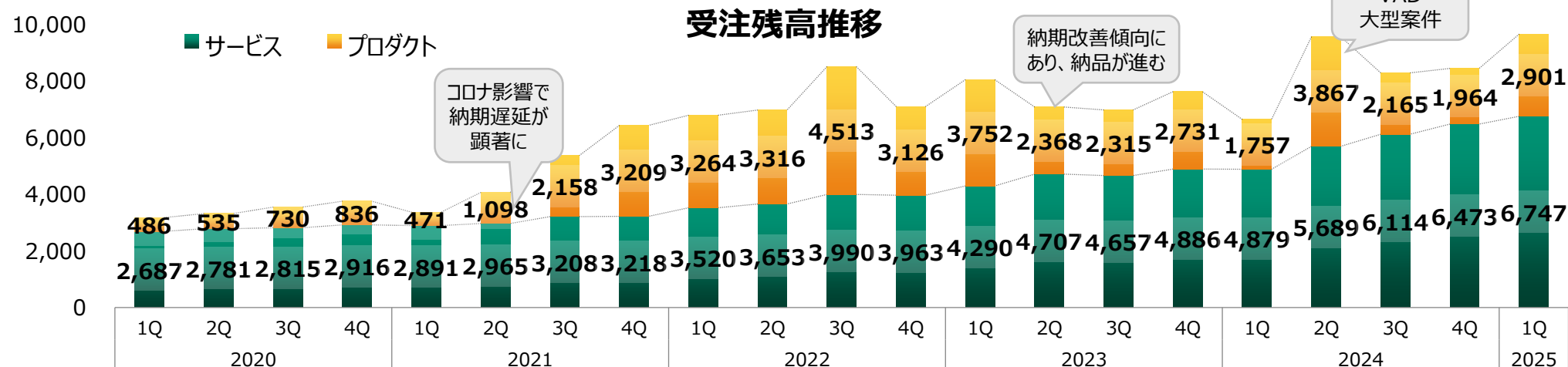
受注残高は期ずれの影響もあって96.5億円となり昨年同期比 + 30.1億円（+45.4%）増加

次四半期以降についても、政府関連機関向け大型案件等引き続き受注高の増加を見込む

受注高推移

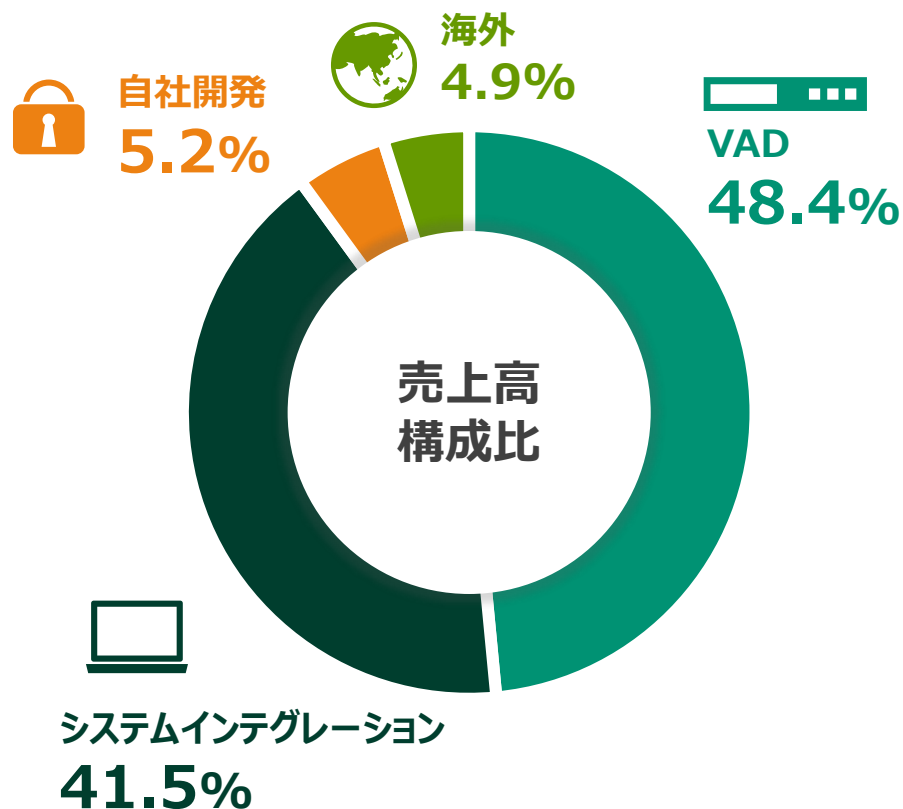
単位：百万円

	2021.1Q	2022.1Q	2023. 1Q	2024. 1Q	2025. 1Q	前年同期比 増減率
プロダクト	1,477	2,135	3,399	2,008	3,609	+79.7%
サービス	1,510	1,558	2,114	1,965	2,390	+21.6%
合計	2,988	3,694	5,513	3,973	5,999	+51.0%



ビジネス別数値

VADは、売上は減少となるも、利益率の改善ならびに保守の堅調な増加により利益は伸長
 システムインテグレーションは、大学向けの大型案件等が順調に推移し売上は増収となるも利益減
 自社開発は、RevoWorksの大型案件の剥落により減収減益となったが、ストック性の高い
 RevoWorksクラウドやセキュリティサービスは着実に伸長
 海外はFirst One Systems社が加わり、売上・利益ともに増加



VAD ビジネス	売上高 23.21億円 ▲18.2%	売上総利益 6.38億円 +4.4%
システム インテグレーション ビジネス	売上高 19.86億円 +17.0%	売上総利益 3.04億円 ▲13.1%
自社開発 ビジネス	売上高 2.47億円 ▲15.4%	売上総利益 1.20億円 ▲38.5%
海外 ビジネス	売上高 2.33億円 +86.4%	売上総利益 0.71億円 +29.1%

連結損益計算書

第1四半期は期ずれ等もあり対前年減収減益となり計画値を下回る
 スロースタートとなったが第2四半期以降は受注残が大きく売上高に好影響
 さらに大型案件の受注を見込んでおり下半期にかけビジネスの最大化を図り計画値を達成へ

単位：百万円

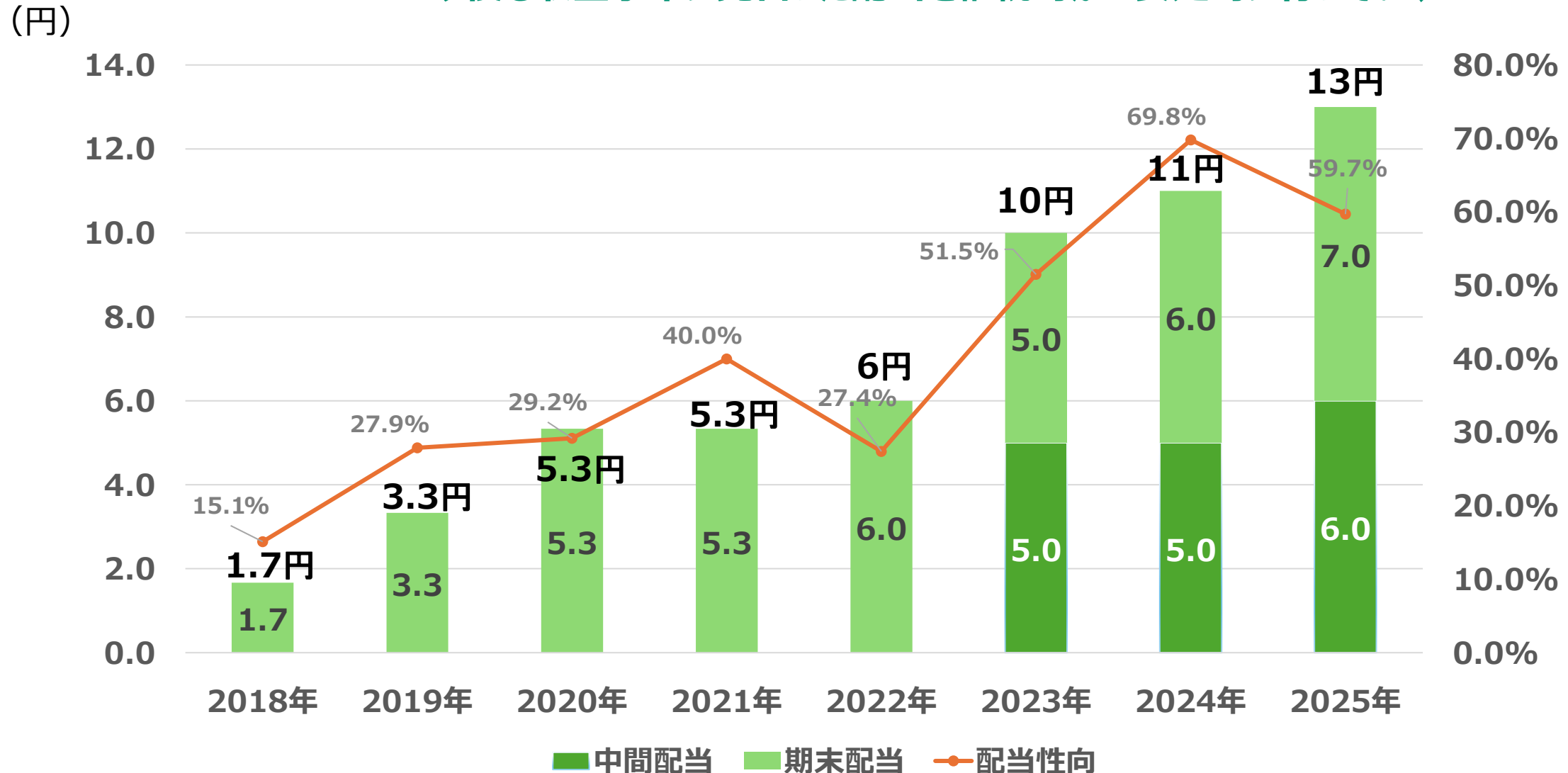
	2024.12 1Q	2025.12 1Q	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	4,953	4,788	▲165	▲3.3%	22,500	21.3%
売上総利益	1,213	1,134	▲79	▲6.5%		
(利益率)	24.5%	23.7%	▲0.8pt			
販売費及び 一般管理費	782	908	+125	+16.0%		
営業利益	430	226	▲204	▲47.5%	1,260	17.9%
(利益率)	8.7%	4.7%	▲4.0pt		5.6%	
経常利益	813	243	▲569	▲70.0%	1,260	19.3%
(利益率)	16.4%	5.1%	▲11.3pt		5.6%	
純利益※	539	140	▲398	▲73.9%	701	20.0%

※親会社株主に帰属する当期純利益

※前期は、営業外費用にデリバティブ解約益（404百万円）を計上

株主還元（配当）

収益力の向上に伴い配当金額は一度も減配することなく増加
今後も収益水準に見合った配当を継続的かつ安定的に行っていく



※2023年12月期以前の配当金金額は、株式分割（1株→3株）されていたものとして計算し表示しています。

トータルセキュリティソリューションカンパニーを目指して



トータルセキュリティ ソリューション Total Security Solution ワンストップで 提供

セキュリティサービス

セキュリティコンサルティング
SASE、SOC、MSS
フォレンジック、脆弱性診断
セキュリティ教育、セキュリティ
技術者定期訪問

セキュリティプロダクト

自社開発製品の拡充
ソフトウェア、アプライアンス
クラウドサービス等海外製品
プロダクト関連サービス

ITインフラ、IoTプロダクト

ソリューション提供
プロダクト関連サービス

システムインテグレーション

DXシステム開発
プロフェッショナルサービス
運用管理サービス



クラウド基盤サービス
クラウド構築、ハイブリッド構築
ITサービスインテグレーション

第2部資料(事業会社の概況)

ジェイズ・コミュニケーション株式会社 事業概要ご紹介

ジェイズ・コミュニケーション株式会社



事業紹介

ジェイズ・コミュニケーション注力事業

1

VADビジネス

ネットワークインフラおよびセキュリティ新商材・サービスの発掘、新規取扱によるポートフォリオの拡充、業界トップクラスの既存取引先・パートナーへアップセル、新規取引先のメーカーからの新たなパートナー顧客への展開。



VAD: Value Added Distributer

2

自社開発

インターネット分離ソリューションRevoWorks、自社開発パッケージソフトウェアの開発、販売に注力。自治体ではTOPクラスのシェア。23年12月にはRevoWorks cloud、24年12月にRevoWorks ZONE開発着手。



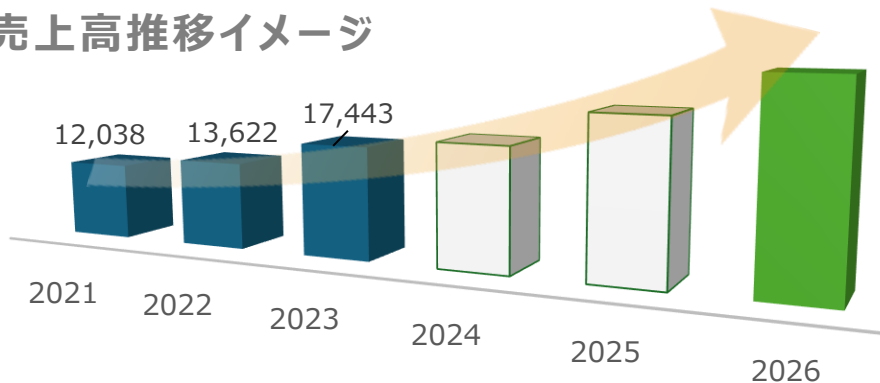
3

サービス

- ①SIサービス（システム・インテグレーション）
多くの実績、ノウハウに基づいて、お客様への提案活動から、設計／構築、保守まで提供
- ②セキュリティサービス
高度なセキュリティ技術者によるセキュリティコンサルティングからSOC、MSSP、フォレンジック等の対策ソリューション、サービスの提供。



売上高推移イメージ



売上高平均成長率
15.6%
(2012～2023年)



セグエセキュリティSOCルーム

ジェイズ・コミュニケーションの強み

1

VADビジネス

2

自社開発

3

サービス

- グループ企業と連携し、RFIの段階から提案・構築・保守サービスをワンストップで提供！
- グループ全体の7割がエンジニアのため、SEリソース不足に対してもSE支援を提供！
- 自治体で豊富な実績を誇るRevoWorksを軸に自治体ネットワークの提案支援を提供！
- セグエセキュリティのSOCサービスでセキュリティ運用負荷軽減を提供！

PoC支援

セキュリティ
製品・サービス
販売

設計・導入

製品・サービス
サポート

セキュリティ
監視・分析

改善支援
コンサルティング



安全で、快適なセキュリティソリューションをすべてのお客様へ提供します。

主要取引先

メーカー/Sier

- ・富士通
- ・日立製作所
- ・日本電気
- ・キヤノンMJ
- ・リコー
- ・日本HP

システムインテグレーター

- ・NTTデータ
- ・NECネットエスアイ
- ・双日テックイノベーション
- ・ネットワンシステムズ
- ・日立ソリューションズ
- ・TISインテック
- ・大塚商会
- ・富士ソフト
- ・野村総合研究所
- ・SCSK
- ・伊藤忠テクノソリューションズ

Mobile事業者

- ・NTT Docomo
- ・SoftBank
- ・KDDI

サービスプロバイダー

- ・アルテリアネットワークス
- ・NTT西日本
- ・愛媛CATV
- ・IIGグローバルソリューションズ

ディストリビューター

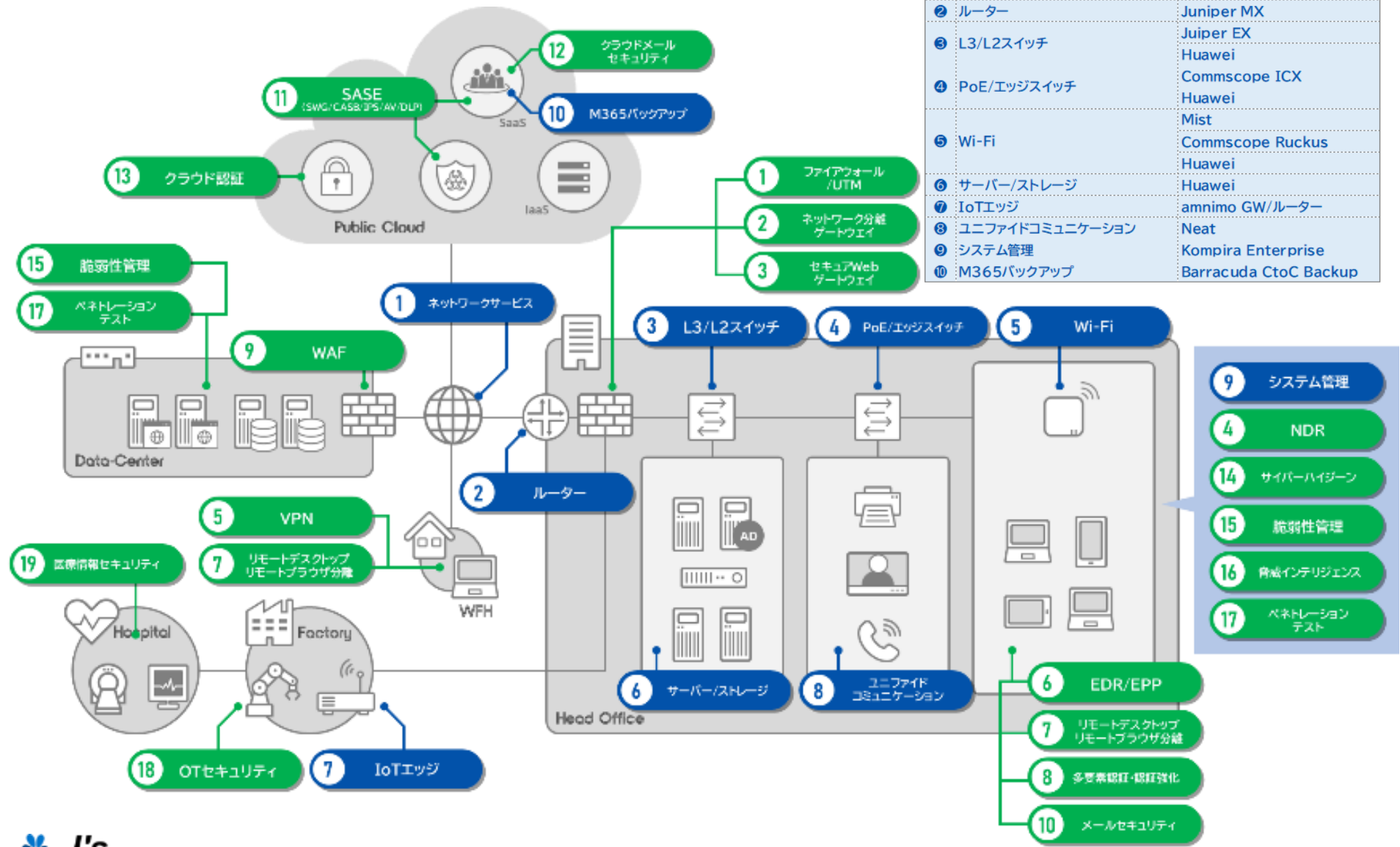
- ・ダイワボウ情報システム
- ・SB C&S

エンドユーザー

- ・官公庁
- ・エンタープライズ
- ・地方自治体
- ・製造業
- ・教育機関
- ・金融機関
- ・医療機関
- など

プロダクトポートフォリオ

インフラ・セキュリティポートフォリオ



区分	取り扱い製品/サービス
ネットワーク・インフラストラクチャー	
① ネットワークサービス	BBIX
② ルーター	Juniper MX
③ L3/L2スイッチ	Juniper EX
④ PoE/エッジスイッチ	Commscope ICX
⑤ Wi-Fi	Huawei
⑥ サーバー/ストレージ	Commscope Ruckus
⑦ IoTエッジ	Huawei
⑧ ユニファイドコミュニケーション	Mist
⑨ システム管理	Commscope Ruckus
⑩ M365バックアップ	Huawei

区分	取り扱い製品/サービス
セキュリティ	
ネットワークセキュリティ	
① ファイアウォール/UTM	Juniper SRX
② ネットワーク分離ゲートウェイ	Sophos XGS
③ セキュアWebゲートウェイ	Palo Alto PA
④ NDR	RevoWorks SCVX
⑤ VPN	Barracuda WSG
⑥ EDR/EPP	Darktrace DETECT/RESPOND
⑦ リモートデスクトップ/リモートブラウザ分離	Cato Cloud
⑧ 多要素認証・認証強化	Ivanti Connect Secure
エンドポイントセキュリティ	
⑨ WAF	Sophos InterceptXシリーズ
⑩ メールセキュリティ	RevoWorks Browser
⑪ SASE(FW/SWG/CASB/IPS/AV/DLP)	RevoWorks Desktop
⑫ クラウドメールセキュリティ	Splashtop
⑬ クラウド認証	WisePoint
⑭ サイバーハイジーン	Soliton NetAttest
アプリケーションセキュリティ	
⑨ WAF	Barracuda WAF
⑩ メールセキュリティ	Cisco Secure Email
クラウドセキュリティ	
⑪ SASE(FW/SWG/CASB/IPS/AV/DLP)	Cato Cloud
⑫ クラウドメールセキュリティ	Vade for M365
⑬ クラウド認証	Darktrace/Email
⑭ サイバーハイジーン	Soliton OneGate
セキュリティリスク管理	
⑭ サイバーハイジーン	Forescout
⑮ 脆弱性管理	Rapid7 InsightVM
⑯ 脅威インテリジェンス	InsightAppSec
⑰ ペネトレーションテスト	InsightCloudSec
⑮ 脆弱性管理	Tenable.ad
⑯ 脅威インテリジェンス	ImmuniWeb
⑰ ペネトレーションテスト	Rapid7 Threat Command
⑱ OTセキュリティ	Rapid7 Metasploit
⑲ 医療情報セキュリティ	Cobalt Strike
産業用セキュリティ	
⑱ OTセキュリティ	Darktrace DETECT/RESPOND
⑲ 医療情報セキュリティ	Forescout

【ITインフラ】

Wi-Fi



Router



Switch



Unified Communications



Systems management



M365Backup

SDN



【セキュリティ】

Network Security



Endpoint Security



Cloud Security



Security Risk Management



Industrial Security



Application Security



Juniper Networks Mistの実績

– 国立大学法人東京大学様 全学無線LAN構築

JSCの提案支援・技術支援・構築にて、東京大学キャンパスネットワークへ約7,500台のMistAP、約1100台のEXSWを導入
顧客要望に沿った柔軟な運用管理を実現

 **Driven by Experience**

 Customer Story

**東京大学**
THE UNIVERSITY OF TOKYO

東京大学、
世界最高水準の研究教育を支えるICT 改革
運用独立性を維持しつつ各部局を束ね、
「1つの東大」の基盤となるワイヤレスネットワーク

サマリー

導入企業：
東京大学

業界：
教育・研究機関

東京大学は、世界最高水準の研究・高等教育機関として、研究者や学生を支援するICTの実現を目指しています。その一環として、ワイヤレス環境の改革を推進。部局（学部や研究科）ごとに従来どおりの運用の独立性を保ちながら、通信基盤として大学全体をフラットに統合管理できる高度なネットワークを目指しました。同大学は「Juniper Mist」を採用することで、専任、兼任、外部委託先と兼が管理しても単一のビューで管理できる、階層的な運用が可能な環境を構築。各部局で整備され、場所によって運用が異なる状況に対応できる柔軟なネットワークインフラの構築を実現しました。



東京大学
情報システム本部 副本部長
准教授（情報システム担当）
玉造 潤史氏

Juniper Mistは、全学的にフラットなワイヤレスネットワークを構成しながら、階層化の管理、運用を維持したいという要求を満たしてくれました。よりよいユーザー体験をもたらす可視化機能も優れています。このような高度なネットワーク運用が今後のITインフラの基準になっていくことを期待したいです

Revolution+Work

セキュリティと業務効率を向上させ、働き方の質を高めます！

管理サーバ：オンプレ

仮想ブラウザ

インターネットや業務サーバへセキュアな分離アクセス

サーバコンテナ (画面転送)

RevoWorks SCVX

RevoWorks SCVX

2016年リリース

ローカルコンテナ (環境分離)

RevoWorks Browser

RevoWorks Browser

2019年リリース

管理サーバ：クラウド

ゼロトラストブラウザ

ゼロトラスト
分離していない環境での
セキュリティ向上

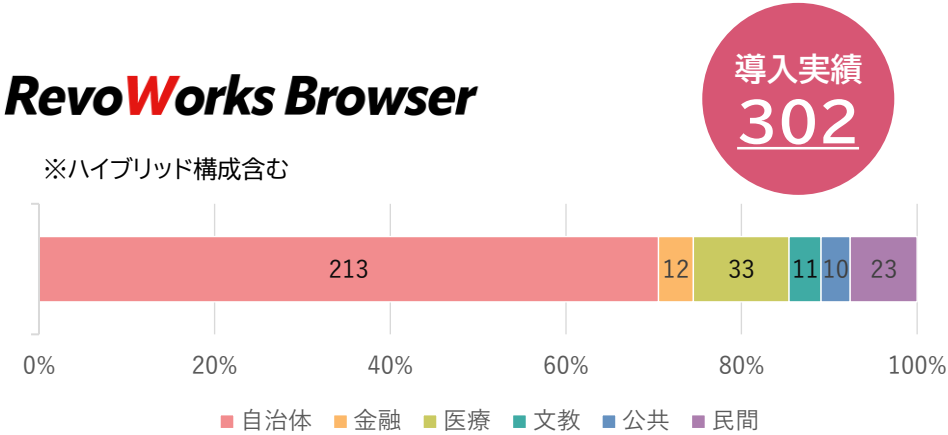
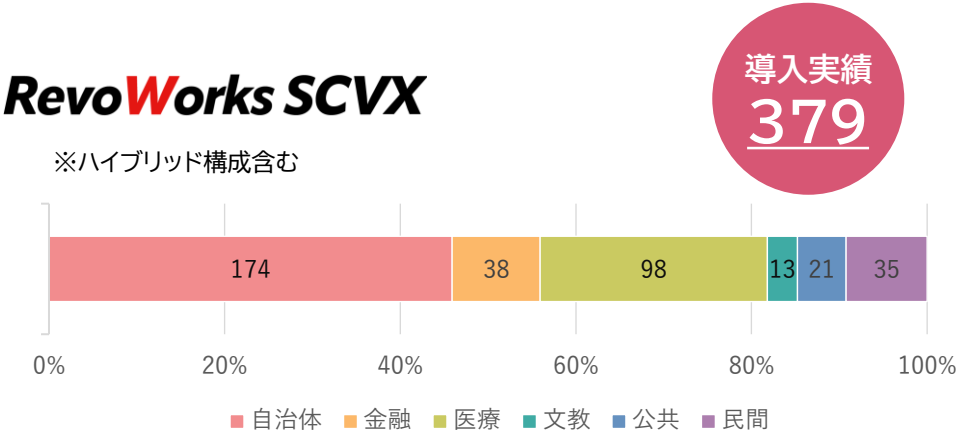
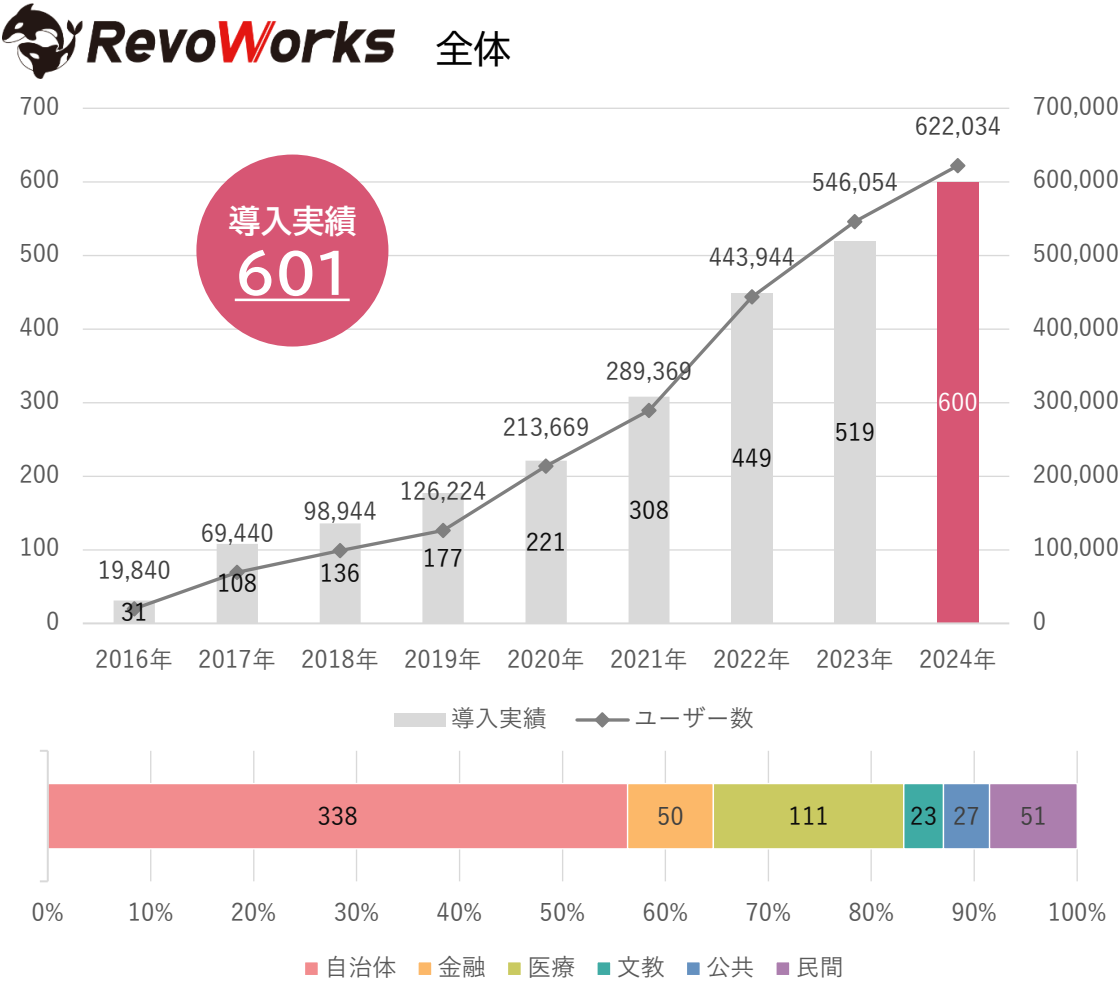
ローカルサンドボックス

RevoWorks Cloud

RevoWorks クラウド

2023年12月リリース

導入実績 2024年12月31日現在





A solid red horizontal bar on the left side of the slide.

セグエセキュリティ 会社紹介

2025年6月

セグエセキュリティ株式会社

セキュリティサービス専門組織として2022年に設立

Mission

安心なデジタル社会をすみずみまで

より多くのお客様にとって適用しやすいセキュリティソリューションを開発し提供する。

事業を通して、セキュリティエンジニアのスキル向上と活躍できる環境の充実をはかる。

会社名 セグエセキュリティ株式会社

設立 2022年11月11日

役員	取締役会長	愛須 康之
	代表取締役社長	子川 英昭
	取締役	守井 浩司
		阿萬 聖

資本金 4,000万円



セグエセキュリティ
SOC

当社の課題認識

1

サイバー攻撃被害は引き続き高い水準で推移

ランサムウェア被害報告件数 222件（警察庁発表／2024年）

2

日本国内におけるセキュリティ人材の不足

日本国内11万人（ISC2発表／2023年）

3

企業規模によるセキュリティ対策格差

中堅以下企業での予算確保・セキュリティ体制の整備難

セキュリティ関連のスキル・リソースをグループ全体で包括的にカバー



サービスメニュー

セキュリティ コンサルティング

現状評価支援

簡易WEBアセスメント

セキュリティ文書診断

ポリシー策定・整備支援

インシデント対応・整備支援

ガイドライン準拠・取得支援

CIS Controls

NIST CSF

ISMS取得支援

PCI DSS準拠支援

脆弱性診断/ ペネトレーション

表出ITアセット調査
(LightASM)

ネットワーク脆弱性診断

WEBアプリ脆弱性診断

クラウド設定診断

スマホアプリ脆弱性診断

ペネトレーションテスト

セキュリティ教育・ 訓練

情報セキュリティ研修

一般従業員向け

技術者育成研修

ネットワーク診断・
WEBアプリ診断
内製化研修

ペンテスター育成/
フォレンジッカー育成

講演

運用支援サービス

SOCサービス

OSログ(Win/Linux/ mac OS)
専用エージェント(OSS)
UTM (Juniper/Paloalto)
AWS WAF/IPS

脆弱性情報通知サービス

セキュリティVAD製品＋運用支援

Darktrace監視サービス

Sophos MDR運用補助サービス

FORESCOUTレポート代行サービス

マネージドEDRサービス

Cato運用支援サービス

フォレンジック調査サービス

対応例

事業開始3年目で多数のお客様にセキュリティサービスをご提供

地方放送局A社



- セキュリティリスクアセスメント
- セキュリティ対策サービス導入・設定・構築・運用支援 (PC300台、サーバ、UTM等)
- 脆弱性診断(WEB/NW)の実施

製造業B社



- セキュリティリスクアセスメント
- NDR製品の導入・運用監視。重要アラート発生時の対応支援
- ペネトレーションテスト

サービス業C社



- パブリッククラウド上で運営するECサイト(20サイト超)基盤のセキュリティ監視
- 各種脆弱性情報の通知

D県
教育委員会



- インターネット接続部の次世代ファイアウォールの監視運用
- 重要アラート発生時の対処支援、定期レポート

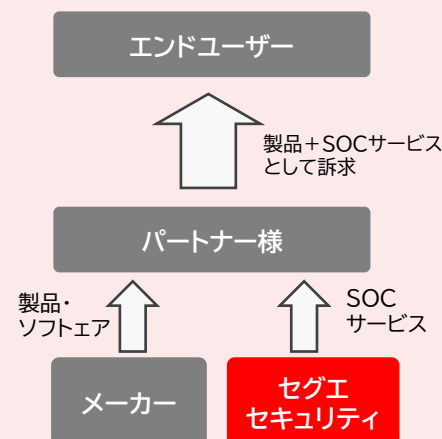
自動車関連
E社



- 製造部品や組み込み通信単位でのサイバーリスクアセスメント
- 脅威モデリングによる事前脅威分析
- プラットフォーム、APIに対するペネトレーションテスト

<取り組み例>

セキュリティ運用のリソースをお持ちでないパートナー様/
インテグレーター様向けにサービス運営支援(イネーブラー)も実施



プレスリリース

ウチダスペクトラム、Microsoft 365 クラウド環境向け「ウチダスペクトラムのマネージドセキュリティサービス」の提供を開始

2024.07.01

～より幅広いお客様に、ハイブリッドワークの統合監視を実現する24時間365日体制での監視・分析を提供～

ウチダスペクトラムのマネージドセキュリティサービス
(サービス提供イメージ)



ウチダスペクトラム株式会社(本社：東京都中央区、代表取締役社長：實木 雅一、以下ウチダスペクトラム)は、2022年より提供してきた企業のMicrosoft 365環境におけるセキュリティ対策・運用業務を支援するマネージドセキュリティサービスを拡張・再構成し、「ウチダスペクトラムのマネージドセキュリティサービス」として2024年7月1日より提供を開始します。

<https://www.spectrum.co.jp/news/20240701/>

<2025年1月提供開始>

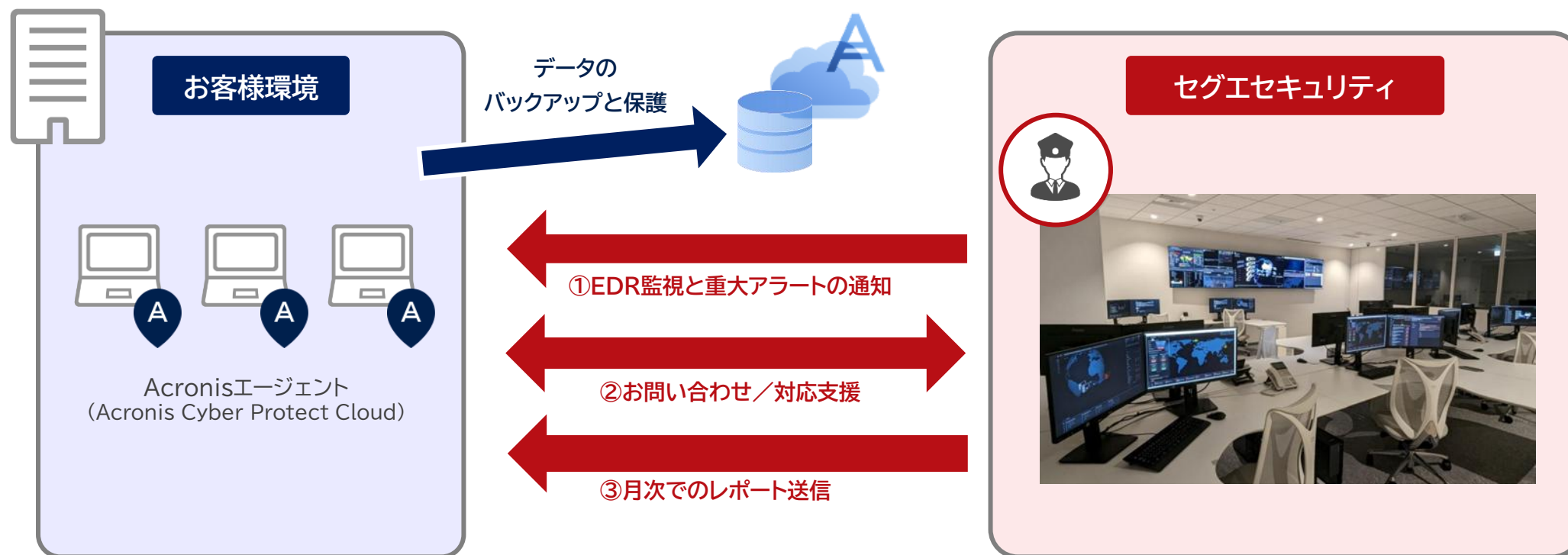
セグエセキュリティ マネージドEDRサービス ~powered by Acronis~

包括的なランサムウェア対策

エンドポイント対策(EDR)とバックアップによる
データ保護をシングルエージェントで実現

セキュリティ専門家による支援

当社アナリストの支援によりお客様の運用負荷を軽減



強力なセキュリティソリューションを業界最安水準で提供

アジア初のアクロニス社MSSPパートナーに認定（2025年4月）

2025

2025年4月22日(火)

プレスリリース

アクロニス、セグエセキュリティをアジア初のMSSPパートナーに認定

共有 X f in

～MSPの成長を支援するネイティブに統合されたマネージドセキュリティソリューションを提供～

サイバーセキュリティとデータ保護のグローバルリーダーであるAcronisの日本法人であるアクロニス・ジャパン株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：川崎 哲郎、以下アクロニス）は、本日、アジアおよび日本で初となるMSSP（マネージドセキュリティサービスプロバイダー）パートナーに、セグエセキュリティ株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役：子川 英昭、以下セグエセキュリティ）を認定したことを発表いたします。このパートナーシップにより、MSP（マネージドサービスプロバイダー）のサイバーセキュリティレジリエンスの強化と運用効率の向上を支援し、競争力あるサービス提供を実現します。

MSPが抱えるセキュリティ運用の課題に対応

近年、マネージドセキュリティ市場は急速に拡大しており、多くのMSPは複数のベンダー製品を組み合わせることで生じる運用の煩雑さやコスト増といった課題に直面しています。今回の新しいMSSPパートナープログラムにより、アクロニスは、AIを活用した統合プラットフォーム「Acronis Cyber Protect Cloud」を通じて、EDR（エンドポイント検出および対応）、XDR（拡張検知対応）、バックアップ、ディザスターリカバリ、RMM（リモート監視および管理）などの機能を一元的に提供します。これにより、MSPは複数のベンダーやツールへの対応を不要とし、運用の効率化と負荷軽減を同時に実現できます。さらに、MSSP認定パートナーは、アクロニスが世界で展開する 21,000社 以上の MSP グローバルネットワークへのアクセスが可能となり、グローバルな連携・ビジネス拡大の機会も広がります。

2025年4月22日 アクロニス社 プレスリリース
<https://www.acronis.com/ja-jp/pr/2025/segue-security-japan-certified-mssp/>

週刊BCN+ 法人向けIT市場の最新を追う ITビジネス情報サイト

会員登録 ログイン マイページ

記事を読む 導入事例を探す セミナーを探す Special Issue 特集企画 記事を探す

ニュース

アクロニス・ジャパン、アジア初のMSSPにセグエセキュリティを認定 全国408社のパートナーがMDRを利用可能に

2025/05/08 09:00

#セグエセキュリティ #アクロニス・ジャパン #セキュリティ

アクロニス・ジャパンはセキュリティベンダーのセグエセキュリティサービスプロバイダー（MSSP）に認定したと4月22日に発表した。この認定により、アクロニス製品を活用したセキュリティのビジネスパートナーに向けて、アクロニス製品を活用したセキュリティを提供できる認定資格。セグエセキュリティにとっては販路拡大につなげる重要な一歩となる。アクロニスは、ユーザー企業に提供しや

メディア ITmedia

進まない中堅・中小のセキュリティ対策 アクロニスとMSSPはその壁をどう壊す？

中堅・中小企業を狙うランサムウェア攻撃が激化する一方で、これらの企業は深刻な予算やリソース不足に悩んでいる。セキュリティ対策を阻むこの壁をアクロニスとMSSPはどう解決するのか。

© 2025年04月23日 08:44:30分 公開

ASCII x TECH

後工程の省人化・自動化。

2025年7月16日

は安全な「金庫」に保管せよ

IT部門のお悩みを解決する方法は

会員登録すると全てご覧いただけます。

【PR】【ファウウェイ通信 on ASCII.jp】最新情報や公式ストアのお得な情報が満載

マネージドEDR/XDRパートナーの拡大を目指す アクロニスの新認定プログラム

2025年04月22日 15時10分更新

文 ● 大塚昭彦/TECH.ASCII.jp

アクロニス・ジャパンは2025年4月22日、MSSP（マネージドセキュリティサービスプロバイダー）パートナーを認定する「Acronis MSSP/パートナープログラム」の紹介と、今後のMSSPパートナー戦略に関する記者説明会を開催した。MDR（マネージドEDR/XDR）サービスを、パートナー自身の顧客企業に提供するだけでなく、他のMSP（マネージドサービスプロバイダー）パートナーとの協業にも展開できる点が特徴。

同発表会には、アジア/日本で初めてのAcronis MSSP/パートナーとなったセグエセキュリティも出席し、同社が提供するMDRサービスを紹介した。

ありたい姿

お客様のセキュリティ運用に寄り添いながら、ハイレベルなセキュリティ人材を循環的に育成する

